



## بوم کسب و کار چیست و چطور بوم مدل کسب و کار داشته باشیم؟ تیم تحریریه اقیانوس آبی

بوم کسب و کار یک روش بصری و ساده برای تعیین مدل کسب و کار است و طرح **کسب و کار** شما را در قالب ساختاری منظم و جامع ارائه می‌کند. بوم مدل کسب و کار ابزار مدیریتی و کارآفرینانه استراتژیکی است که به شما اجازه می‌دهد مدل کسب و کار خود را توصیف، طراحی و اختراع کنید. اگر کسی از شما بخواهد کل استارت‌آپ و کسب و کارتان را در کمتر از ۱۰ دقیقه برایش توضیح دهید بهترین

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنيد.

کار این است که بوم مدل کسب و کار خود را بیاورید! با **شرکت کسب و کار** آقیانوس آبی همراه باشید تا با اهمیت و نحوه ترسیم بوم کسب و کار بیشتر آشنا شوید.

## بوم کسب و کار چیست؟

خیلی از مدیران می‌پرسند که بوم مدل کسب و کار چیست **Business model canvas** (بیزینس مدل کانواس) و چه فایده ای دارد؟ بوم مدل کسب و کار، خیلی سریع و خلاصه و جامع، کسب‌وکاران را به نمایش در می‌آورد و داشتن آن فوایدی هم به همراه دارد:

- می‌توانید به راحتی استارت‌آپ خود را به سرمایه‌گذاران یا شرکای تجاری احتمالی‌تان معرفی کنید.
- می‌توانید قبل از اینکه بخواهید هزینه کنید؛ کل کسب‌وکاران را از بالا ببینید.
- می‌توانید شفافیت و تمرکز بهتری روی عوامل محرک کسب‌وکاران داشته باشید.
- می‌توانید مدل کسب‌وکار خود را تغییر دهید و تمامی تأثیرات تغییر در مدل خود را در یک صفحه مشاهده کنید.
- تیم شما می‌تواند با بوم کسب کار شناخت بهتری از چشم‌انداز شما در خصوص کسب‌وکاران داشته باشد.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به **آقیانوس آبی** سر بزنید.



پیدا کردن یک مدل کسب و کار مناسب می‌تواند کمی پیچیده باشد، به‌خصوص برای کسانی که دفعه اول است این کار را انجام می‌دهند. بوم مدل کسب و کار می‌تواند روی یک برگه بزرگ پرینت گرفته شود تا کل اعضای تیم بتوانند باهم روی آن کار کنند و یک قسمت برای اضافه کردن یادداشت‌ها بگذارید تا افراد بتوانند در حین کار کردن روی پروژه ایده‌های خود را به آن اضافه کنند.

بیشتر بخوانید: [چطور یک کسب و کار جدید راه اندازی کنیم؟](#)

## چگونه بوم مدل کسب و کار را ترسیم کنیم؟

چهارچوب بوم مدل کسب و کار شامل ۹ قسمت است که در کنار یکدیگر چشم‌اندازی منسجم از عوامل کلیدی محرک یک کسب و کار را تشکیل می‌دهند. شما باید برای طراحی بوم کسب و کار به یک سری پرسش‌های کلیدی پاسخ بدهید و هر یک از این پاسخ‌ها را هم در بخش مشخصی از بوم کسب و کار بنویسید. برای دانلود بوم مدل کسب و کار pdf از طریق دکمه آبی اقدام کنید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



اگر صاحب کسب و کار هستید و می‌خواهید دانش مدیریتی خود را بالا ببرید، **مگادوره مدیریت کسب و کار با نام دوره کاپیتان در محل شرکت اقیانوس آبی در یزد برگزار می‌شود**. پیشنهاد می‌کنیم، حتما دوره کاپیتان را بررسی کنید و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید با ما تماس بگیرید: **۹۱۰۰۲۰۸۰-۰۳۵**

در اینجا به همه اجزای مدل کسب و کار کانواس نگاهی خواهیم انداخت. پس برای پاسخ به سوال چگونه بوم کسب و کار بنویسیم در ادامه مقاله با ما همراه باشید:

## ۱. همکاران کلیدی

در این بخش از ترسیم بوم مدل کسب و کار ارتباط بین افراد کلیدی با فعالیت‌های اصلی ترسیم می‌شود. در نتیجه شما می‌توانید بفهمید چه کسانی قادر به انجام کدام بخش از فعالیت‌های کلیدی هستند و چه افراد دیگری لازم هستند تا استارت آپ شما موفق شود. بپرسید:

- همکاران کلیدی شما چه کسانی هستند؟
- **تأمین‌کنندگان** شما چه کسانی هستند؟ (اگر مرتبط است)
- سرمایه‌گذارهای شما چه کسانی هستند؟ (اگر مرتبط است)

**خروجی کار:** فهرستی از افراد کلیدی و ارتباط آن‌ها با فعالیت‌های اصلی.

## ۲. ارزش پیشنهادی در بوم مدل کسب و کار

ارزش پیشنهادی شما قوی است که به مشتری در مورد خدمات یا کالایی که قرار است دریافت کنند می‌دهید. شما کدامیک از نیازهایی را که در بخش‌های مختلف خود شناسایی کردید را برطرف می‌کنید؟ بپرسید:

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به **اقيانوس آبي** سر بزنید.



- چه ارزشی برای مشتریانمان به وجود می‌آوریم؟
- چه مشکلاتی را حل می‌کنیم؟
- چه چیزی ما را از سایر رقبا جدا می‌کند؟
- چه چیزی در مورد استارت‌آپ ما جدید است؟

**خروجی:** یک فهرست اولویت‌بندی شده از ارزش‌های پیشنهادی روی بوم کسب و کار

بیشتر بخوانید: [بوم استراتژی اقیانوس آبی](#)

### ۳. فعالیت‌های کلیدی

برای داشتن کانواس بیزینس مدل باید بدانید مهم‌ترین کاری که شرکت شما باید انجام دهد تا موفق شود چیست؟ جواب این سؤال اغلب محصول یا خدماتی است که به مشتریان خود ارائه می‌دهید.

پرسید:

- مهم‌ترین کاری که استارت‌آپ شما باید برای موفقیت انجام دهد چیست؟ جواب شما نباید بیشتر از یکی باشد.

**خروجی کار:** فهرستی از فعالیت‌های اصلی که با ارزش‌های پیشنهادی کسب‌وکارتان همخوانی دارند.

### ۴. منابع کلیدی

منابع اصلی دارایی‌های استراتژیکی هستند که برای کسب برتری و رقابت با سایرین به آن‌ها نیاز دارید. استارت‌آپ شما برای موفقیت به وجود تنوع در منابع کلیدی نیاز دارد. اگر چه پول، منبع بسیار

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

مهمی است ولی منظور از منابع، فقط پول نیست. منابع شامل تمام چیزهایی می‌شود که استارت آپ شما برای موفقیت نیاز دارد. بپرسید:

- به چه منابع مالی نیاز داریم؟
- به چه منابع انسانی نیاز داریم؟
- به چه منابع فیزیکی نیاز داریم؟
- به چه منابع فکری نیاز داریم؟

**خروجی کار:** فهرستی از منابع اصلی که با ارزش‌های پیشنهادی کسب و کارتان همخوانی دارند

## ۵. بخش مشتریان در بوم مدل کسب و کار

هیچ محصول بدون مشتری نمی‌تواند ارائه شود. مطمئن شوید می‌توانید یک نیاز و مسئله‌ی فعلی و گزینه‌های دیگر مورد استفاده مشتریان را شناسایی کنید. در نتیجه مهم است که بفهمید بخش مشتریان چه چیزهایی را شامل می‌شود؟ بوم مدل کسب و کار شامل ۴ بخش مشتریان می‌شود:

### بازار انبوه

بازار انبوه یعنی محصولات یا خدمات خود را برای سطح گسترده‌ای از افراد ارائه کنید. مثل صابون که همه از آن استفاده می‌کنند.

### بازار محدود

بازار محدود یعنی محصول یا خدمات شما برای گروه خاصی از مشتریان بر اساس نیازهای خاصی طراحی شود. برای مثال فقط زوج‌هایی که در انتظار فرزند جدید هستند سیسمونی می‌خرند.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

## بازار بخش‌بندی شده

بسیاری از شرکت‌ها بازارهای خود را بخش‌بندی می‌کنند، برای مثال شما ممکن است بازار خود را بر اساس سن، جنسیت یا مکان جغرافیایی تقسیم کنید و برای هر بخش محصول خاصی را ارائه کنید.

## بازار متنوع

شرکتی که بیشتر از یک بازار بخش‌بندی شده دارد، دارای بازار متنوع است.

### بپرسید:

- مهم‌ترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟
- اولین مشتریان ما چه کسانی بودند؟
- چه کسانی بیشتر از ارزش پیشنهادی ما بهره می‌برند؟

**خروجی:** فهرستی از چیزهایی که توسط بخش‌بندی مشتریان اولویت‌بندی شده است.

بیشتر بخوانید: [شناخت انواع مشتریان](#)

## ۶. ارتباط با مشتریان در بوم کسب و کار

مؤسسان یک استارت‌آپ می‌دانند که خدمات مشتری و [ارتباط با مشتریان](#) در مدل کسب و کار، کلید موفقیت است. ارائه خدمات به مشتری می‌تواند در قالب چیزهای مختلفی ارائه شود. برای کامل کردن

ارتباط با مشتری در بوم کسب و کار از خود بپرسید:

- شرکت ما چگونه قرار است با مشتری تعامل داشته باشد؟
- اگر مشتریان به حمایت ما نیاز داشتند چگونه می‌توانند به ما دسترسی داشته باشند؟

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

- بهينه‌ترين روش براي ارائه خدمات به مشتريان چيست؟

**خروجی:** شرح شيوه‌هاي ارتباط با مشتريان در مدل كسب و كار

## ۷. كانال توزيع (كانال‌هاي رسيدن به مشتري)

اگر نتوانيد به مشتريان خود دسترسي داشته باشيد شركت شما مدت زيادي دوام نخواهد آورد. پس ببينيد چگونه مي‌توانيد خدمات يا محصولات خود را به دست آن‌ها برسانيد. پيوريد:

- آيا ما مستقيماً از كانال ارتباطي خود با مشتريان در ارتباط خواهيم بود؟
- يا از طريق كانال شركاي خود با مشتريان ارتباط برقرار مي‌كنيم؟ (مثل آمازون)
- يا هردو؟

**خروجی:** فهرستی از كانال‌هاي مهم كه به بخش مشتريان متصل هستند.

## ۸. ساختار هزينه

در اين بخش از بوم كسب و كار شما هزينه‌هاي مختلف كسب و كار و پيامدهاي مالي مدل خود را پيگيري مي‌كنيد. از خود پيوريد:

- هزينه‌هاي ثابت شركت شما چه چيزهائي هستند؟
- مهم‌ترين هزينه‌ها براي استارت‌آپ شما چه چيزهائي است؟
- کدام منابع كليدي از همه گران‌تر هستند؟
- گران‌ترين فعاليت‌هاي كليدي چه چيزهائي هستند؟
- هزينه‌هاي متغير شما چيست؟

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



- مقیاس اقتصادی شما چقدر است؟

**خروجی:** فهرستی از ساختار هزینه و ارتباط آن با فعالیت‌های اصلی

## ۹. جریان درآمد

جریان درآمد در بوم کسب و کار، نحوه کسب درآمد و میزان درآمد شما را نشان می‌دهد. استارت آپ شما احتمالاً دارای جریان‌های درآمد مختلفی باشد. بپرسید:

- مشتریان شما در حال حاضر برای محصولات مشابه چقدر پرداخت می‌کنند؟
- به چه شیوه‌ای برای آن محصولات پول می‌پردازند؟
- آیا از شیوه پرداخت خود راضی هستند یا ترجیح می‌دهند روش دیگری را امتحان کنند؟
- تمایل دارند چقدر پول برای محصول پرداخت کنند؟

**خروجی:** فهرستی از جریان درآمدی که به بخش‌های مشتریان و ارزش‌های پیشنهادی متصل هستند.

می‌توانید نمونه پر شده بوم کسب و کار گوگل را در تصویر زیر ببینید:



## مثالی از انواع بوم کسب و کار: بوم کسب و کار رستوران

در این قسمت در مورد بوم مدل کسب و کار رستوران و به طور خاص فروشگاه‌های زنجیره‌ای استاباکس را می‌بینید.



برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.